



# B2B Marketing Strategy

## Course Outline

- 📌 มุมมองการตลาดที่ต่างไปในการทำการตลาดกับลูกค้าที่เป็นองค์กร (A Business Marketing Perspective, Defining Business Market Sectors)
- 📌 ความเข้าใจในพฤติกรรมการณ์ซื้อของลูกค้าประเภทองค์กร
- 📌 การเข้าถึงโอกาสในการตลาด Business to Business
- 📌 การวางแผนการตลาด B2B (Business Marketing Planning : Strategic Perspectives Pricing Strategic for Business Markets)
- 📌 การสื่อสารการตลาดสำหรับลูกค้าประเภทองค์กร และส่วนงานจัดซื้อ
- 📌 กลยุทธ์การตลาด B2B และการควบคุมแผนการตลาด (Business Marketing Communications : Managing the Personal, Selling Function, Controlling Business Marketing Strategies)

“

หากลูกค้าของคุณเป็นลูกค้าประเภทองค์กรหรือบริษัท นี่คือนักการตลาดที่ไม่ควรพลาดอย่างยิ่ง

”

ค่าธรรมเนียม 6,800 บาท  
(ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

อ.วิทยา จารุพงศ์โสภณ

ที่ปรึกษาการตลาดและนักวิชาการตลาด



**1** ชื่อ   
ตำแหน่ง/ฝ่าย  มือถือ   
E-mail

**2** ชื่อ   
ตำแหน่ง/ฝ่าย  มือถือ   
E-mail

**3**   
ตำแหน่ง/ฝ่าย  มือถือ   
E-mail   
ชื่อบริษัท/องค์กร   
 สำนักงานใหญ่  สาขา   
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี   
ประเภทธุรกิจ   
ที่อยู่   
ชื่อผู้ประสานงาน   
ตำแหน่ง/ฝ่าย   
โทรศัพท์  มือถือ   
โทรสาร   
E-mail

สนใจสมัครหลักสูตร สามารถสมัครได้ 2 ช่องทาง

1. สมัครผ่านทาง Website โดยสแกน QR Code เพื่อกรอกใบสมัครที่

[www.sbdc.co.th](http://www.sbdc.co.th)



2. สมัครผ่านทางช่องทาง Line โดยส่งรูปหรือสแกนใบสมัคร



@strategiccenter

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี

พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่สามารถที่นั่งล่วงหน้าก่อน)